

## **Mobilizacja zasobów utajonych w sieciach społecznych online, czyli o szukaniu wsparcia via Internet?**

Od lat 80 za sprawą takich badaczy jak Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam, czy później np. Francisa Fukuyamy koncepcja kapitału społecznego na trwałe weszła do nauk społecznych. Od tamtej pory powstało wiele interpretacji tej teorii. Nie sposób w tym miejscu streścić bogactwa tego dziedzictwa, dlatego ograniczę się do podstawowych definicji oraz przedstawię to rozumienie, które wydaje się najbardziej użyteczne z punktu widzenia stawianych niżej celów badawczych.

Podstawowy podział w obrębie koncepcji kapitału społecznego ogniskuje się „wokół poziomu, na którym rozpatrywane są korzyści, czy też ogólniej – konsekwencje wykorzystania/akumulacji kapitału społecznego, tj. do poziomu jednostkowego oraz poziomu społeczeństw” (Growiec, 2011, s.15-16). Klasyczne ujęcia (normatywne, miękkie) nakazują traktować kapitał społeczny jako pojęcie bliskoznaczne sieci relacji i stosunków społecznych, zaufaniu, zaangażowaniu społecznemu (Coleman, 1988). Robert Putnam akcentuje z kolei, że system społeczny nie może funkcjonować bez system norm (Putnam, 1995). Francis Fukuyama zwraca uwagę, że kapitał społeczny możemy redukować do pragmatycznej kooperacji (Fukuyama, 2003).

Ewolucja teorii kapitału społecznego doprowadziła do wzrostu jej „pojemności znaczeniowej” i w konsekwencji do wieloznaczności. Jak zauważa jeden z badaczy, termin ten to „potencjalnie mocna koncepcja, której wielu różnych ludzi, dla wielu różnych celów nadaje wiele różnych znaczeń” (Newton, s.575). W związku z powyższym jej aplikowanie wymaga każdorazowej operacjonalizacji. Formułowany poniżej cel badawczy powinien kierować nas ku traktowaniu kapitału społecznego w ujęciu bardziej indywidualistycznym (strukturalnym, twardym). Proponuję zatem za Pierem Bourdieu aby rozumieć kapitał społeczny jako: „zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa” (Bourdieu, 1986, s.248). W koncepcji tej kapitał społeczny konwertowany jest przez jednostki na inne rodzaje kapitału: np. kulturowy, ekonomiczny, symboliczny. Innymi słowy kapitał społeczny to nic innego jak członkostwo „(...) w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw” (Bourdieu, 1986, s.248). Jeszcze silniejszej redukcji koncepcji kapitału społecznego do sieci powiązań dokonuje Edmund Wnuk Lipiński, który pisze: „ogół powiązań społecznych, dzięki którym jednostki podwyższają swoje prawdopodobieństwo wejścia do elity lub utrzymania pozycji w elicie” (Wnuk-Lipiński, 1996, s.151).

Samo zdefiniowanie koncepcji indywidualistycznego (relacyjnego, pozycyjnego, sieciowego) kapitału społecznego można w tym miejscu uzupełnić o dwie ważne dla nauk społecznych hipotezy: „siły słabych więzi” (Mark Granovetter, 1974) oraz „zasobów społecznych” (Lin, 1999). Pierwsza z nich sugeruje, że o sukcesie jednostki (np. znalezienie pracy) decydują głównie więzi typu słabego, czyli dalsi znajomi i krewni. Jednak w odnoszeniu sukcesu nie bez znaczenia jest to, do jakiego typu pozycji owe więzi prowadzą. Tu zgodnie z hipotezą zasobów społecznych szansa na znalezienie pracy będzie

---

<sup>1</sup> Instytut Socjologii, Uniwersytet Jagielloński

większa, gdy osoby pośredniczące w tej „transakcji” będą na wyższych pozycjach społecznych (pod względem prestiżu: władzy, czy dochodu). Tu w myśl Nana Lina (1999) mówimy o celach instrumentalnych a nie ekspresywnych, czyli tych motywacjach, które są związane z poszukiwaniem nowych zasobów a nie podtrzymywaniu już posiadanych. Na dwoistość natury kapitału społecznego zwrócił również uwagę Robert Putnam (2000) wskazując na dwa jego typy: wiążący (*bonding*) i pomostowy (*bridging*). Ten pierwszy towarzyszy procesom wewnątrzgrupowym (jednoczy), natomiast ten drugi umożliwia współpracę na zewnątrz grupy. Michael Woolcock (2001) wyodrębnia jeszcze trzeci typ kapitału społecznego „łączący”, który odpowiada za możliwość kontaktu w relacjach władza/podległość. „Linkowanie” ma miejsce, gdy aktorzy znajdują się na odległych pozycjach społecznych lub może dotyczyć komunikacji między zależnymi od siebie instytucjami. Nan Lin (2001) dodaje, że typ więzi wpływa na to, czy kooperacja zachodzi pomiędzy jednostkami do siebie podobnymi społecznie (więzi homofilne), czy wręcz odwrotnie: jednostkami różnymi pod względem cech psychospołecznych (więzi heterofilie).

### Pytanie badawcze i przyjęta metoda badania

Kapitał społeczny traktuję w niniejszym opracowaniu jako sieci powiązań towarzyskich, dzięki którym jednostka może czerpać indywidualne korzyści (Burt, 1992; Portes, 1998; Lin, 2001). Celem pracy jest poszukanie empirycznej odpowiedzi na pytanie o to, czy korzystanie z Internetu w sposób społecznościowy koreluje z łatwiejszym dostępem do zasobów jednostek<sup>2</sup>. Może się tak dzieć z uwagi na to, że osoby intensywnie korzystające z Internetu posiadają:

- duży udział więzi typu słabego,
- większe zróżnicowanie dostępnych pozycji zawodowych,
- bardziej pomostowy charakter kontaktów.

Po zapoznaniu się z literaturą przedmiotu oraz przeglądaniu danych z badań empirycznych („World Internet Project” (2012 i 2013), „Pew Research Internet Project” (2010 do 2014)) przygotowano własne badanie, które oparto na technice internetowego wywiadu kwestionariuszowego (CAWI). Badanie CAWI prowadzone było w dwóch odrębnych grupach celowych:

- stali użytkownicy Internetu korzystający z mediów społecznościowych<sup>3</sup>
- stali użytkownicy Internetu, ale niekorzystający z mediów społecznościowych

Badanie zrealizowano przy wykorzystaniu platformy LimeSurvey. Emisja kwestionariusza odbyła się w dniach 5 stycznia do 31 marca 2014 roku. Próba miała charakter nielosowy kwotowy. Kwoty ustalone zostały według takich zmiennych jak wiek, płeć, wykształcenie oraz grupa docelowa. Rekrutację do badania wsparła agencja badania rynku i opinii Strategia. Ostatecznie wielkość próby stanowiły 411 wywiady.

W celu zmierzenia kapitału społecznego respondentów wykorzystano w badaniu dwie techniki: generator pozycji (Lin, 2004) i generator zasobów (van der Gaag i Snijders, 2001). Pierwszy z nich opracowany przez Nana Lina ma za zadanie mierzyć dostęp jednostki do różnych pozycji zawodowych. W tym artykule omówione zostaną jedynie wyniki uzyskane przy wykorzystaniu tego drugiego narzędzia: generatora zasobów. Generator zasobów, opracowany przez Martina van der Gaaga i Toma

<sup>2</sup> Dostęp do zasobów rozumiany tu będzie jako pozyskiwanie wsparcia społecznego, czyli potencjalnie dostępna pomoc w sytuacjach trudnych dla jednostki. Innymi słowy są to działania mające na celu zaspokojenie potrzeb indywidualnych poprzez korzystanie z zasobów będących w posiadaniu osób znaczących czy też grupy odniesienia (Sęk, Cieślak, 2004)

<sup>3</sup> Posiadanie minimum jednego aktywnego profilu w serwisie społecznościowym

Snijdersa ma mierzyć możliwości uzyskania pomocy (wsparcia) w obszarach: (1) edukacji (2) ekonomii (3) codzienności (4) emocji (5) docierania do informacji. Z uwagi na charakter wykorzystanego narzędzia (kwestionariusz CAWI) listy zasobów zostały zredukowane do 10 sytuacji odtwarzających poszukiwanie wsparcia<sup>4</sup>. Każdy z respondentów otrzymywał pytanie „Czy pośród osób, które Pan(i) zna jest ktoś kto ...?”. Macierz generatora zasobów (patrz tabela nr 1) zawierała (w wierszach) wystandaryzowane opisy 10 sytuacji pozyskania wsparcia oraz (w kolumnach) typy więzi jakie mogą być przydatne do mobilizowania owych zasobów. Badani mogli wskazać, czy w danej sytuacji życiowej zwróciliby się do: „osoby bliskiej”; „dobrego znajomego”; „słabej znajomości”. Brak znajomości oznaczał wybór kategorii zmiennej: „nie mogę sobie takiej osoby przypomnieć” lub „trudno powiedzieć”. Zgodnie z instrukcją kwestionariusza kategoria „osoba mi bliska” zdefiniowana została jako bliska rodzina, przyjaciele. Natomiast „dobra znajomość” to: krewni, bliźni znajomi, współpracownicy, dobrzy sąsiedzi. Kategoria „słaba znajomość” obejmowała: dalszych znajomych oraz tzw. znajomych znajomych (możemy się jednak do nich bezpośrednio zwrócić).

### Badania własne – wyniki

Analizując dane uzyskane generatorem zasobów widzimy, że „dotarcie do wsparcia” odbywa się przez osoby bliskie badanym (5,8 z 10 sytuacji) (patrz tabela nr 2<sup>5</sup>). Rola słabych więzi nie jest kluczowa. Odsetek respondentów, którzy wskazywali na to, że słabe znajomości mogą być przydatne był najmniejszy. Wyjątkiem jest „ubieganie się o referencje pracownicze” (patrz tabela nr 1). Tu zgodnie z wynikami uzyskanymi przed laty przez Marka Granovettera (1974) udział dobrych i słabych znajomości jest zdecydowanie większy. Niekorzystający z Internetu w sposób społecznościowy częściej nie potrafią wskazać źródeł wsparcia (kategoria „brak wsparcia” – tabela nr 2). Dzieje się tak najprawdopodobniej z uwagi na, że w sytuacji badania trudniej jest im przypomnieć sobie o osobach bliskich. Zdaniem badanych słabe znajomości mogą być również relatywnie nieco bardziej przydatne (w stosunku do innych sytuacji korzystania z pomocy) w sytuacji gdy „spotyka nas niesprawiedliwość” lub gdy poszukujemy „doradztwa w przypadku problemów ze zdrowiem”.

Na podstawie zebranych dzięki zastosowaniu generatora zasobów danych stwierdzić można, że użytkownicy mediów społecznościowych mają nieznacznie większy dostęp do zróżnicowanych pozycji zawodowych oraz związanych z nimi zasobów (Hubert, 2015). Zasoby te osiągnąć są jednak poprzez znajomości typu silnego („osoby bliskie” – patrz tabela nr 2). Na podstawie prezentowanych niżej danych (tabela nr 2) zauważyć można, że im większa intensywność korzystania z mediów społecznościowych, tym respondenci rzadziej przyznają się do braku wsparcia w wymienianych w kafeterii sytuacjach. Jednak przypadków niewskazania osoby, która mogłaby udzielić wsparcia było ogółem niewiele (1,1 na 10).

<sup>4</sup> Van der Gaaga i Toma Snijdersa w projekcie „Social Survey on the Networks of the Dutch (1999-2000)” zastosowali narzędzie zawierające opisy 33 sytuacji korzystania z pomocy. Natomiast w projekcie badawczym „Connected Lives – Toronto” (Department of Sociology at the University of Toronto) użyto kafeterii tylko z 7 pozycjami.

<sup>5</sup> W tym zestawieniu prezentowane są wyniki w rozbiciu na trzy grupy celowe. Zostały one wyodrębnione w drodze procedury analizy skupień metodą Warda

Tabela 1. Wsparcie w sytuacjach życiowych – generator zasobów (źródło: Hubert, 2015, s.156)

„Czy „pośród osób, które Pan(i) zna jest ktoś kto...”	typ zasobu	osoba mi bliska	dobry znajomość	słaba znajomość	nie mogę sobie takiej osoby przypomnieć	trudno powiedzieć	brak znajomości
doradzi w niemal każdej sytuacji życiowej	5	76,8%	17,0%	2,1%	1,9%	2,2%	4,1%
doradzi w kwestii ważnego zakupu (np. mieszkania, samochodu)	3	63,5%	29,4%	2,8%	1,3%	2,9%	4,3%
ufam i mógłbym jej powierzyć sekret	4	69,0%	23,0%	1,6%	2,9%	3,5%	6,4%
doradzi w razie problemu ze zdrowiem	5	52,6%	33,4%	6,0%	3,0%	5,0%	8,0%
dotrzyma towarzystwa, gdy poczuje się samotny(a)	4	63,8%	25,0%	3,0%	3,3%	4,9%	8,2%
może pomóc, gdy spotka mnie niesprawiedliwość	3	52,6%	31,0%	6,5%	3,7%	6,2%	9,9%
poręczy za mnie przed sądem	1	61,4%	25,1%	1,6%	2,2%	9,8%	12,0%
może pożyczyć 1000 złotych	2	60,7%	22,7%	1,7%	5,5%	9,3%	14,9%
wystawi dobre referencje pracownicze	1	24,6%	43,1%	13,6%	5,2%	13,5%	18,7%
poręczy zaciągnięty przeze mnie kredyt	2	50,1%	21,4%	2,0%	5,5%	21,0%	26,5%
<b>średnia</b>		57,5%	27,1%	4,1%	3,5%	7,8%	11,3%

Tabela 2. Średnie liczby osiągalnych zasobów w podziale na grupy celowe i rodzaje kontaktów (źródło: Hubert, 2015, s.157).

	intensywnie korzystający z ISS	spordycznie korzystający z ISS	niekorzystający z ISS	ogółem
<b>Pomoc od:</b>	średnia liczba wskazań na 10 osiągalnych zasobów			
<b>osoby bliskiej</b>	6,4	6,7	5,1	5,8
<b>dobrego znajomego</b>	2,5	2,0	3,0	2,7
<b>słabego znajomego</b>	0,4	0,2	0,5	0,4
<b>brak pomocy**</b>	0,8	1,1	1,4	1,1

kursywą zaznaczono brak istotności statystycznej – Test Kruskala-Wallisa,  $p > 0,05$ 

\*\*zawiera kategorie: „nie mogę sobie takiej osoby przypomnieć” i „trudno powiedzieć”

Podkreślić należy, że zaproponowany pomiar nie zweryfikował jednak hipotezy o naczelnym znaczeniu słabych więzi w mobilizowaniu wsparcia. Różnice pomiędzy liczbą zasobów (sytuacje pozyskiwania wsparcia), które mogą być osiągnęte za pośrednictwem więzi typu słabego w poszczególnych grupach celowych są tak niewielkie oraz nie są statystycznie istotne.

Ważne w ustaleniu potencjału stylów wykorzystania sieci w mobilizowaniu zasobów płynących z posiadanego kapitału społecznego jest wielkość sieci respondentów. Parametr ten był również mierzony. Użytkownicy korzystający z sieci w sposób społecznościowy deklarują, że podtrzymują zdecydowanie więcej kontaktów (81 w stosunku do 62 kontaktów deklarowanych przez badanych niekorzystających z Internetu społecznościowo – tabela nr 3). Zaznaczyć należy, że może być tu mowa jedynie o wyobrażeniach na temat rozległości sieci. Trudno jednak wskazać na techniki badawcze, które mogłyby lepiej zmierzyć rozległość indywidualnych sieci niż pomiar kwestionariuszowy. Ponadto użytkownicy mediów społecznościowych mają znacznie większy udział dalszych znajomości, ale jak już wiemy z wcześniejszych ustaleń nie grają one naczelnej roli w dotarciu do pozycji i zasobów.

Tabela 3. Deklarowana liczba utrzymywanych kontaktów osobistych i ich zasięg (źródło: Hubert, 2015, s.183).

	Ogółem	Intensywnie korzystający z ISS	Sporadycznie korzystający z ISS	Niekorzystający z ISS
<b>Łączna szacowana liczba kontaktów<sup>1</sup></b>	71,1	92,0	52,1	62,2
<b>Udział osób bliskich</b>	21,9%	13,6%	17,4%	32,0%
<b>Udział bliższych znajomych</b>	33,6%	25,5%	27,0%	44,0%
<b>Udział dalszych znajomych</b>	48,6%	59,5%	55,1%	35,1%
<b>Odsetek znajomości uważanych za ważne<sup>2</sup></b>	53,8%	52,4%	52,4%	55,1%

kursywą zaznaczono brak istotności statystycznej - test T,  $p > 0,05$ <sup>1</sup> Proszę oszacować liczbę osób, z którymi utrzymuje Pan(i) kontakty<sup>2</sup> Ważne znajomości rozumiane są tu jako te, które uznaje Pan(i) za cenne i bez których Pana(i) życie byłoby znacznie uboższe

Tabela 4. Średnie zgodności z twierdzeniami. Kapitał społeczny pomostowy (źródło: Hubert, 2015, s.160).

<b>Proszę ustosunkować się do poniższych stwierdzeń*: (1-5, gdzie 5 = zdecydowanie się nie zgadzam)</b>	Ogółem	Intensywnie korzystający z ISS	Sporadycznie korzystający z ISS	Niekorzystający z ISS
<b>Nawiązywanie kontaktów z ludźmi poszerza moje horyzonty</b>	2,1	2,1	2,1	2,2
<b>Utrzymywanie kontaktów z ludźmi pozwala mi wiedzieć co się dzieje poza moim najbliższym otoczeniem</b>	1,8	1,7	1,8	2,0
<b>Nawiązywanie kontaktów owocują zazwyczaj kolejnymi nowymi znajomościami</b>	2,2	2,2	2,2	2,1
<b>Utrzymywanie kontaktów z ludźmi pozwala mi czuć się częścią większej wspólnoty</b>	1,9	1,8	2,0	1,9
<b>Utrzymywanie kontaktów z ludźmi daje mi świadomość, że wszyscy jesteśmy w pewnym stopniu wzajemnie powiązani</b>	2,3	2,4	2,4	2,3
<b>Suma wszystkich składowych</b>	10,4	10,2	10,5	10,5

kursywą zaznaczono brak istotności statystycznej - Test Kruskala-Wallisa,  $p > 0,05$ 

\* wykonanie na podstawie testu D. Williamsa

Jak sygnalizowałem wcześniej (patrz rozdział „Pytania badawcze i przyjęta metoda”) w polu zainteresowań realizowanego badania było również to, do jakiego stopnia sieć generuje kapitał typu pomostowego. Aby to zmierzyć wykorzystałem test Dmitria Williamsa (2006) z Uniwersytetu w Kalifornii. Badani proszeni byli o wyrażenie zgodności z prezentowanymi stwierdzeniami (patrz tabela nr 4). Intensywni użytkownicy Internetu społecznościowego charakteryzują się nieznacznie bardziej rozbudowanym kapitałem pomostowym (bridging).

## Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych powyżej wyników można jedynie częściowo nakreślić relacje pomiędzy stylem korzystania z Internetu a pozyskiwaniem wsparcia społecznego, które zawęzić należy głównie do wsparcia informacyjnego oraz emocjonalnego. Przedstawione dane potwierdzają wyniki innych pomiarów, z których wynika, że korzystanie z technologii informacyjnych ma istotne znaczenie w zarządzaniu kontaktami społecznymi (głównie typu słabego). „Te ostatnie w myśl teorii Marka Granovettera odpowiadają za dostęp do szerokich zasobów kapitałowych oraz ich konwersję. Uogólniając, badani korzystający z mediów społecznościowych prezentują większy dostęp do wsparcia

społecznego (emocjonalnego i instrumentalnego), ale nie tak znaczący, jak sugerują to inne wyniki badań, np. prowadzone przez Pew Research Center” (Hubert, 2015, s.189).

Badanie kapitału społecznego z poziomu grupowego jest w socjologii stosunkowo ugruntowane. Trudność metodologiczną przynosi koncepcja Indywidualnego kapitału społecznego, w szczególności próby przełożenia koncepcji na język wskaźników. Jedną z technik jego mierzenia są generator pozycji i generator zasobów. Powyższe badanie było jedną z pierwszych prób zastosowania tej techniki w Polsce. Kluczowym problemem jest oszacowanie trafności tego pomiaru przy tak głęboko idącej redukcji objętości kwestionariuszy, którą należało dokonać z uwagi na sposób emisji ankiety.

Omówione powyżej wyniki badań mają też ograniczenie związane z brakiem możliwości określenia kierunku zależności przyczynowej. Oznacza to że nie wiemy, czy kapitał społeczny jest skutkiem intensywnego wykorzystania Sieci, czy może to wysoki kapitał zmienia styl i intensyfikuje korzystanie z Internetu (Hubert, 2015). Odejście od badań przekrojowych w stronę badań panelowych, mogłoby pozwolić na skuteczniejsze poszukiwanie ukierunkowania przyczynowego. Tak aby określić to, czy to kapitał społeczny jest skutkiem intensywnego wykorzystania Sieci, czy może to wysoki kapitał zmienia styl i intensyfikuje korzystanie z Internetu.

Pomocne mogą być w tym:

- badania panelowe,
- analizy danych pozyskiwanych z poszczególnych serwerów, np. kont w serwisie Facebook,
- oraz dodatkowe badanie jakościowe (np. z zastosowaniem techniki biograficznej).

## Literatura

- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital, [w:] J. Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. (New York, Greenwood), s.241-258..
- Burt, R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press, [<http://personal.stevens.edu/~jbao/BIA658A/Session5/burt.pdf>].
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology* nr 94 s.95-120, [<http://www.jstor.org/stable/2780243>].
- Fukuyama, F. (2003). Kapitał społeczny, [w:] L. Harrison, S. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka, s.169-188.
- Granovetter, M. (1974). The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* nr 78 (6) s.1360-1380.
- Growiec, K. (2011). *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*, Warszawa: SWPS Academica.
- Hubert, W. (2015). *Kapitał społeczny w Internecie. Style korzystania z Sieci a sposoby mobilizowania zasobów kapitałowych przez jej użytkowników*. Rozprawa doktorska niepublikowana. Dostęp: Biblioteka UJ
- Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press.
- Newton, K. (1997). Social capital and democracy. *American Behavioral Scientist* nr 40 (5) s.575-586.
- Pew Research Center (2013). *6 new facts about Facebook*, [<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/03/6-new-facts-about-facebook/>].
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* nr 22 s.1-24.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy* no 6 s.65-78.
- Sęk, H.; Cieślak, R. (2004). Wsparcie społeczne – sposoby definiowania, rodzaje i źródła wsparcia, wybrane koncepcje teoretyczne. [w:] *Wsparcie społeczne, stres i zdrowie*. (red.) H. Sęk, R. Cieślak. PWN, Warszawa
- van der Gaag M.; Snijders, T. (2003). Proposals for the measurement of individual social capital. [w:] H. Flap, B. Volker (red.), *Creation and returns of Social Capital*, London: Routledge s. 199-218.
- Williams, D. (2006). On and off the 'net: Scales for social capital in an online era. *Journal of Computer-Mediated Communication* nr 11 (2) art. nr 11.
- Wnuk-Lipiński, E. (1996). *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, PWN, Warszawa.
- Woolcock, M. (2001). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *ISUMA Canadian Journal of Policy Research* nr 2 (1) s. 1-36.